



รายงานความคืบหน้า ประจำปีไตรมาสที่ 2 ปี 2569
แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (JUMP+ Plan)

ปี พ.ศ. 2569 - 2571



บริษัท ธนพิริยะ จำกัด (มหาชน)
(TNP)

ข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

รายงานฉบับนี้เผยแพร่เมื่อวันที่ 21/08/2569

สารบัญ

	หน้า
ภาพรวมบริษัท	1
ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ	2
เป้าหมาย ณ ปี 2571	3
แผนกลยุทธ์ : เพิ่มการเติบโตจากกลยุทธ์การขยายธุรกิจ ใน 2 ช่องทาง	3
ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล	5
แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ	6
แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	7
แผนยกระดับการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหาร และกลุ่มบุคลากรในตำแหน่งสำคัญ	8
เอกสารแนบ	10



บริษัท ธนพิริยะ จำกัด (มหาชน)

mai	CG Report :
บริการ	SET ESG Ratings: -
	ระบบต่อต้านคอร์รัปชันที่ผ่านการรับรอง (CAC): มี

ภาพรวมธุรกิจ

TNP ประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภคที่ไม่รวมอาหารสดภายใต้ชื่อ "ธนพิริยะ" ปัจจุบันมีสาขารวมทั้งสิ้น 56 สาขา แบ่งออกเป็นซูเปอร์มาร์เก็ต 55 สาขา และศูนย์ค้าส่ง 1 สาขา

ข้อมูลงบการเงิน				
ปี	2568	2567	2566	2565
งบกำไรขาดทุน (ลบ.)				
รายได้	3,106.89	2,893.08	2,632.61	2,448.73
ค่าใช้จ่าย	2,839.68	2,659.83	2,437.75	2,262.27
Net Profit	212.57	185.54	155.53	149.01
งบแสดงฐานะทางการเงิน (ลบ.)				
สินทรัพย์	1,808.08	1,566.86	1,406.65	1,249.51
หนี้สิน	483.13	372.48	327.80	258.96
ส่วนผู้ถือหุ้น	1,324.95	1,194.39	1,078.85	990.56
งบกระแสเงินสด (ลบ.)				
กิจกรรมดำเนินงาน	267.07	217.89	203.46	112.27
กิจกรรมลงทุน	-124.57	-149.86	-87.96	-116.22
กิจกรรมจัดหาเงิน	-48.16	-46.46	-72.04	-71.82
อัตราส่วนการเงิน				
กำไรต่อหุ้น (บาท)	0.27	0.23	0.19	0.19
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	18.28	17.56	16.83	17.15
อัตรากำไรสุทธิ (%)	6.84	6.41	5.91	6.09
D/E Ratio (เท่า)	0.36	0.31	0.30	0.26
ROE (%)	16.87	16.32	15.03	15.68
ROA (%)	15.83	15.69	14.67	15.29

แผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท

แผนธุรกิจ			
เป้าหมาย ณ ปี 2571			
รายได้จากการขาย	3,900-4,500 ล้านบาท		
แผนกลยุทธ์	Growth	Profitability & Efficiency	Stability
1. แผนกลยุทธ์ : เพิ่มการเติบโตจากกลยุทธ์การขยายธุรกิจใน 2 ช่องทาง			

แผนด้านธรรมาภิบาล			
1. แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ			
2. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน			
3. แผนยกระดับการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหาร และ กลุ่มบุคลากรในตำแหน่งสำคัญ			

หมายเหตุ : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนแก่ผู้ลงทุนเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น บริษัท จดทะเบียนไม่ได้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการลงทุนใดๆ ในหลักทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียน โดยก่อนการตัดสินใจลงทุนผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมและควรขอรับคำปรึกษา จากผู้ประกอบวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทจดทะเบียนไม่ต้องรับผิดชอบต่อ ความเสียหายหรือสูญเสียจากการนำข้อมูล ที่ปรากฏนี้ไปใช้ในทุกรณีและบริษัทจดทะเบียน สงวนสิทธิ์ในการแก้ไขข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามไม่ให้ผู้ใด นำเอกสารหรือข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากบริษัทจดทะเบียนก่อน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากรายงานหรือ สารสนเทศที่บริษัทได้เผยแพร่ผ่านช่องทางของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 1
แผนธุรกิจ

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 1 แผนธุรกิจ

เป้าหมาย ณ ปี 2571

หัวข้อ	เป้าหมาย	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2571	2568	6M/2569
รายได้จากการขาย (ล้านบาท)	3,900-4,500	3,091	1,624

เพิ่มการเติบโตและการขยายตลาดในอีกสามปีข้างหน้าผ่านการเปิดสาขาใหม่ 30 แห่ง และการขยายช่องทางผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตเพิ่มมากขึ้น

คำอธิบายการดำเนินการ

- การขยายสาขาใหม่
- งวดครึ่งปีแรกปี 2569 บริษัทได้เปิดสาขาใหม่แล้ว 3 สาขา
 - สาขาที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างจำนวน 6 สาขา ซึ่งจะเปิดในเดือนกันยายน 2569 จำนวน 2 สาขา
- การขยายช่องทางผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาต
- ครึ่งปีแรกของปี 2569 มีการพิจารณาแบรนด์ใหม่จำนวน 1 ราย แต่ยังไม่ผ่านการประเมิน เนื่องจากมีความเสี่ยงด้านการลงทุนและต้นทุนพลังงานเชื้อเพลิง ซึ่งปัจจุบันบริษัทยังคงมีคู่ค้าในช่องทางผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำนวน 2 ราย

แผนการเติบโต/เพิ่มมูลค่าทางธุรกิจ

แผนกลยุทธ์ : เพิ่มการเติบโตจากกลยุทธ์การขยายธุรกิจใน 2 ช่องทาง

เพิ่มการเติบโตอย่างรวดเร็วผ่านการขยายสาขา (30 สาขาใหม่ในจังหวัดเดิมและจังหวัดใหม่) และเสริมสร้างพันธมิตรแบรนด์เชิงกลยุทธ์เพื่อเร่งการเติบโตของยอดขายและขยายการเข้าถึงตลาด พร้อมทั้งเพิ่มปริมาณการซื้อเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองกับซัพพลายเออร์

เป้าหมาย

- เป้าหมายทางการเงินระดับองค์กร

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
Revenue From Operations (ล้านบาท)	3,300-3,450	3,600-3,900	3,900-4,500	3,091	1,624

- เป้าหมายอื่นๆ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
ขยายสาขา	เปิดเพิ่ม 8 สาขา รวมสาขาทั้งหมด 64 สาขา	เปิดเพิ่ม 10 สาขา รวมสาขาทั้งหมด 74 สาขา	เปิดเพิ่ม 12 สาขา รวมสาขาทั้งหมด 86 สาขา	สาขาทั้งหมด 56 สาขา	เปิดสาขาแล้ว 3 สาขา
เพิ่มช่องทางผู้จัดจำหน่ายที่ได้รับอนุญาต	เพิ่มช่องทางผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่	เพิ่มช่องทางผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่	เพิ่มช่องทางผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่	จำหน่ายสินค้าตามสัญญาผู้จัด	ยังไม่เพิ่มผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	2568	6M/2569
	ได้รับอนุญาต 1 แบรนด์ (รวม 3 แบรนด์)	ได้รับอนุญาต 1-2 แบรนด์ (รวม 4 แบรนด์)	ได้รับอนุญาต 1-2 แบรนด์ (รวม 5 แบรนด์)	จำนวนที่ได้รับ อนุญาต 2 แบรนด์	ได้รับอนุญาตราย ใหม่

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : เปิดสาขาใหม่ภายใน 3 ปีข้างหน้า เพื่อเพิ่มการเติบโต

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน					
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง		ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง		
2569	• เปิดสาขาใหม่สำเร็จ 8 สาขา		บริษัทได้เปิดสาขาใหม่แล้ว 3 สาขา และสาขาที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างจำนวน 6 สาขา ซึ่งจะเปิดในเดือนกันยายน 2569 จำนวน 2 สาขา		

แผนงานที่สำคัญ 2 : เพิ่มพันธมิตรทางธุรกิจตามกลยุทธ์การขยายช่องทางผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาต

สถานะ ● ดำเนินการอาจล่าช้ากว่ากำหนด					
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง		ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง		
2569	• ติดต่อแบรนด์พันธมิตรที่มีศักยภาพ 3 ถึง 5 ราย • รักษาพันธมิตรเดิมที่มีอยู่		ครึ่งปีแรกของปี 2569 มีการพิจารณาแบรนด์ใหม่จำนวน 1 ราย แต่ยังไม่ผ่านการประเมิน เนื่องจากมีความเสี่ยงด้านการลงทุนและต้นทุนพลังงานเชื้อเพลิง ซึ่งปัจจุบันบริษัทยังคงมีคู่ค้าในช่องทางผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่ได้รับอนุญาตจำนวน 2 ราย		

แผนงานที่สำคัญ 3 : อัปเกรด ERP และระบบที่เกี่ยวข้องเป็นแพลตฟอร์มที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูลแบบบูรณาการเพื่อรองรับการเติบโตของรายได้และการจัดการประสิทธิภาพ

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน					
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง		ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง		
2569	• พิจารณาและคัดเลือกระบบใหม่มาใช้ภายในไตรมาสที่ 3		บริษัทได้เชิญผู้จำหน่ายมานำเสนอโซลูชันซอฟต์แวร์ใหม่ และขณะนี้กำลังอยู่ในขั้นตอนการคัดเลือกโซลูชันที่เหมาะสมที่สุด		

รายงานความคืบหน้า
ส่วนที่ 2
แผนด้านธรรมาภิบาล

รายงานความคืบหน้า : ส่วนที่ 2 แผนด้านธรรมาภิบาล

โครงสร้างและคุณสมบัติของคณะกรรมการ

แผนยกระดับความสามารถ และการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ

แผนกลยุทธ์นี้มีเป้าหมายเพื่อยกระดับประสิทธิผลของการกำกับดูแลกิจการ โดยการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการอย่างสม่ำเสมอ ระบุจุดที่ต้องปรับปรุง และส่งเสริมการพัฒนาอย่างต่อเนื่องให้สอดคล้องกับแนวปฏิบัติที่ดีที่สุด

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
บริษัทจัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกมาช่วยในการกำหนดแนวทาง และเสนอแนะประเด็นในการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ

คำอธิบายการดำเนินการ

บริษัทได้ปรับปรุงนโยบายและคู่มือที่สำคัญเพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์ฯ และได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : บริษัทจัดให้มีที่ปรึกษาภายนอกมาช่วยในการกำหนดแนวทาง และเสนอแนะประเด็นในการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน

ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- จัดทำนโยบายและเอกสารที่เป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการประเมินผลคณะกรรมการ ครอบคลุมถึงประวัติของกรรมการ จรรยาบรรณ จริยธรรมทางธุรกิจ นโยบายและเอกสารเกี่ยวกับการประเมินคณะกรรมการบริษัท คณะอนุกรรมการ และผู้บริหารระดับสูง ตลอดจนโครงสร้างคำตอบแทนและข้อกำหนดอื่นๆ ที่คณะกรรมการและคณะอนุกรรมการกำหนด - ขออนุมัตินโยบาย/เอกสารทั้งหมดจากคณะกรรมการบริษัท	บริษัทได้ปรับปรุงนโยบายและคู่มือที่สำคัญเพื่อให้สอดคล้องกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์ฯ และได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว ดังนี้ - นโยบายและคู่มือการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance Policy and Handbook) - จรรยาบรรณธุรกิจ (Code of Conduct)

การกำกับดูแลด้านความรับผิดชอบและความโปร่งใส

แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

แผนกลยุทธ์นี้มีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างกรอบการกำกับดูแลที่โปร่งใสและน่าเชื่อถือสำหรับการป้องกันการทุจริตอย่างต่อเนื่อง ผ่านการปรับปรุงนโยบายอย่างต่อเนื่อง การส่งเสริมวัฒนธรรมแห่งความซื่อสัตย์สุจริต และการได้รับการต่อการรับรองจากแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีนโยบายและแนวปฏิบัติการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การจัดทำนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชันครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจขององค์กร และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัท ตลอดจนมีแนวปฏิบัติที่ชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันและ มีการรายงานผลการตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบภายในแก่คณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในกรณีที่พบการทำผิด มีการระบุแนวทางแก้ไข และมาตรการป้องกันการเกิดซ้ำอย่างชัดเจน	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
การทบทวนนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชันต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
ได้รับการรับรอง CAC จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai IOD)	-	-	-	ได้รับการรับรอง	ได้รับการรับรอง
กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า	ระหว่างดำเนินการ	ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	-	ระหว่างดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ 1 : ได้รับการต่อการรับรองแนวร่วมต่อต้านการคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC)

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	จัดเตรียมเอกสารการต่อการรับรอง CAC ให้ตรงตามรายการตรวจสอบ	บริษัทจัดทำแผนงานเพื่อเตรียมการต่อการรับรอง CAC โดยได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันครั้งที่ 1/2569 เมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2569

แผนงานที่สำคัญ 2 : กำหนดให้คู่ค้าสำคัญที่ทำธุรกิจกับบริษัทโดยตรง (Critical Tier 1) มีนโยบายด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน รวมถึงติดตามและประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายของคู่ค้า

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	- กำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกซัพพลายเออร์ระดับสำคัญ (Critical Tier 1) - คัดเลือกซัพพลายเออร์และสรุปรายชื่อซัพพลายเออร์ที่ได้รับการคัดเลือก - แจ้งจดหมายไปยังซัพพลายเออร์เพื่อรับทราบและขออนโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน	บริษัทกำหนดให้คู่ค้าจากมูลค่าของการจำหน่ายสินค้าที่ร้อยละ 80 เป็นคู่ค้าที่สำคัญ(Critical Tier 1) ซึ่งอยู่ระหว่างการแจ้งจดหมายไปยังคู่ค้าเพื่อรับทราบและขออนโยบายการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

การกำกับดูแลการบริหารความเสี่ยงและความมั่นคง

แผนยกระดับการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหาร และกลุ่มบุคลากรในตำแหน่งสำคัญ

แผนกลยุทธ์นี้มีเป้าหมายเพื่อให้มั่นใจถึงความต่อเนื่องของภาวะผู้นำและความยืดหยุ่นขององค์กร โดยการระบุบทบาทที่สำคัญ พัฒนาแผนการสืบทอดตำแหน่ง และส่งเสริมวัฒนธรรมการพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

เป้าหมาย

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
มีการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่งกรรมการผู้จัดการใหญ่ ผู้บริหาร และกลุ่มบุคลากรในตำแหน่งสำคัญ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ	เสร็จสิ้น	อยู่ระหว่างดำเนินการ	อยู่ระหว่างดำเนินการ
ประเมินความเสี่ยงและระบุตำแหน่งสำคัญ (Identify Critical Roles & Risks) เพื่อจัดหมวดหมู่และจัดลำดับความสำคัญของตำแหน่งที่จำเป็นต้องมีแผนสืบทอดตำแหน่ง	-	-	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น
กำหนดคุณสมบัติและความสามารถหลัก โดยการทบทวนและปรับปรุง Job Description ทำให้มั่นใจว่าคำบรรยายลักษณะงานมีความชัดเจนและเป็นปัจจุบัน และระบุความสามารถหลักที่จำเป็นสำหรับแต่ละตำแหน่ง	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ
ระบุและการประเมินผู้มีศักยภาพภายในองค์กร เพื่อค้นหาและประเมินบุคลากรภายในองค์กรที่มีศักยภาพในการก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งสำคัญในอนาคต	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ
จัดทำแผนพัฒนารายบุคคล (Development of Individual Development Plans - IDPs)	-	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ
ติดตามความคืบหน้าของแผนพัฒนารายบุคคลและประเมินประสิทธิผลของแผนสืบทอดตำแหน่งโดยรวม โดยบุคลากรในตำแหน่งที่สำคัญทุกคนเข้าร่วมและผ่านการอบรม/พัฒนาทักษะที่สำคัญ	-	-	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ
สื่อสารให้พนักงานเข้าใจถึงความสำคัญของแผนสืบทอดตำแหน่ง และส่งเสริมวัฒนธรรมการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทั่วทั้งองค์กร	-	-	เสร็จสิ้น	ยังไม่ดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ

หัวข้อ	เป้าหมาย			ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง	
	2569	2570	2571	ก่อนเข้าร่วมโครงการ	6M/2569
การมีผู้เชี่ยวชาญประเมิน Human capital ROI (HCROI) เพื่อประเมินประโยชน์ที่บริษัทได้รับจากการพัฒนาบุคลากรในองค์กร	ยังไม่ดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ	เสร็จสิ้น	-	ยังไม่ดำเนินการ

แผนงานที่สำคัญ

แผนงานที่สำคัญ : การจัดทำแผนและดำเนินการตามแผนงานสืบทอดตำแหน่ง

สถานะ ● ดำเนินการได้ตามแผน		
ปี	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง
2569	ยังไม่ดำเนินการ	ยังไม่ดำเนินการ

รายงานความคืบหน้า

เอกสารแนบ

รายงานความคืบหน้า : เอกสารแนบ

แผนงาน JUMP+

ลิงก์ URL ของเอกสาร : https://jumpplusmedia-setlink.setgroup.or.th/planSubmission/TNP0_JUMP%2B_Plan_Year_2026-2028_TH.pdf

